

Sammanfattning av tidiga konsultdialoger

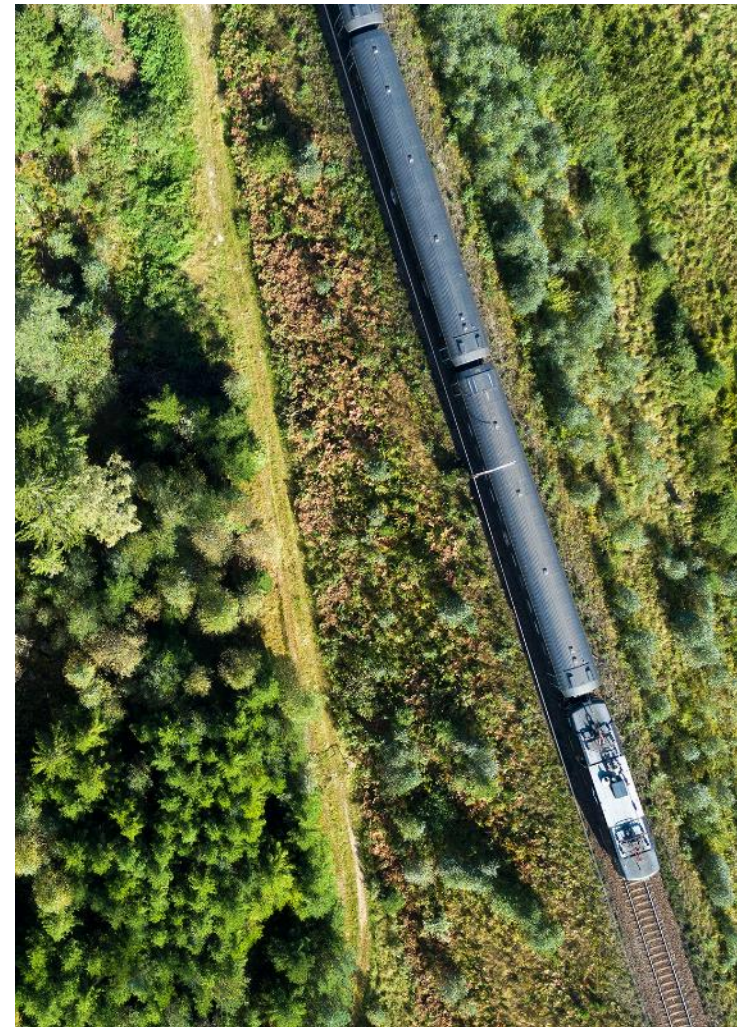
Göteborg-Borås hösten 2020

Göteborg-Borås bjöd in leverantörer till tidiga dialoger genom en inbjudan som publicerades på projektets webbplats: <https://www.trafikverket.se/nara-dig/Vastra-gotaland/vi-bygger-och-forbattrar/GoteborgBoras/Upphandling/>

Dialogerna hölls under hösten 2020 via Skype på grund av den pågående Coronavirus-pandemin. Dialogerna hölls med både konsulter och entreprenörer eftersom projektet finner det viktigt att få perspektiv på kommande uppdragsavtal och entreprenadkontrakt.

Alla tillgängliga tider för dialogerna fylldes. Tiden för varje dialog var 1,5 timme per dialog vilket innebar att både representanter från projektet och leverantörerna var tvungna att komma förberedda till dialogen och respektera dialogreglerna.

Programmet tog fram en presentation med information om dialogregler, varför järnvägssträckan Göteborg-Borås byggs, viktiga förutsättningar, tidsplan etc. Alla deltagande leverantörer fick presentationen innan deras dialoger ägde rum.



Fokus för dialogerna var följande diskussionsämnen som nämndes i inbjudan:

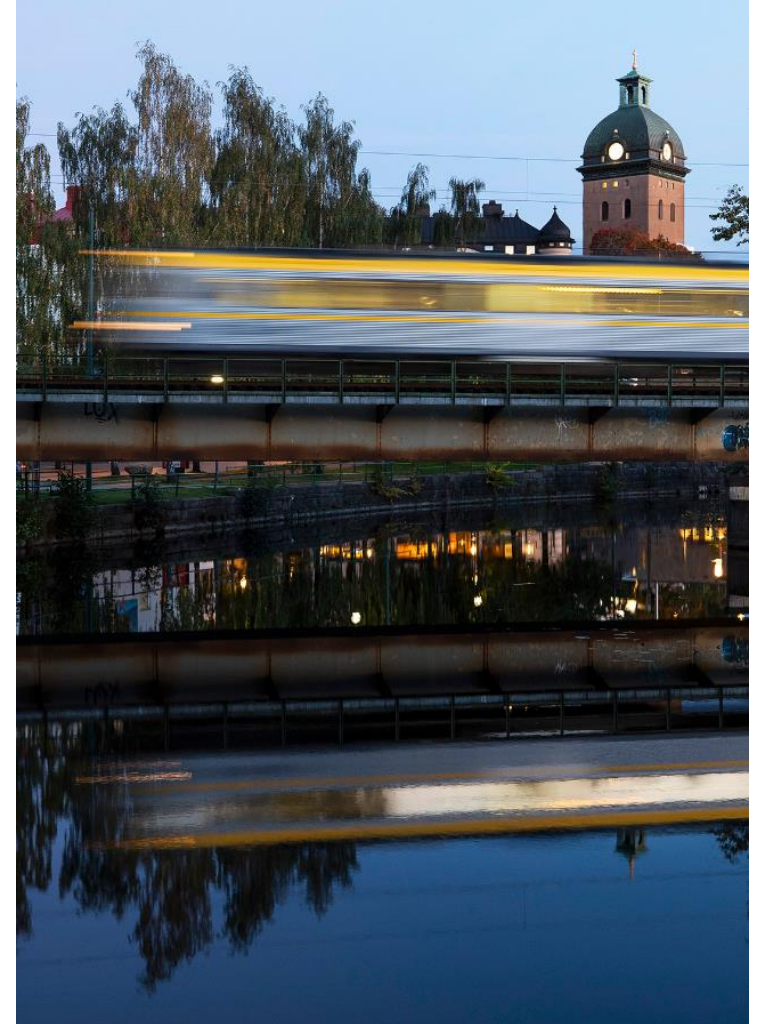
Belopp, storlek och form på järnvägsplaner och entreprenadkontrakt

Paketering, vad som ingår i uppdrags- respektive entreprenadkontrakt (bana, el, signal, tele (BEST), konstbyggnader, installationer, markarbeten, förfrågningsunderlag för totalentreprenad, miljöbedömningar

Affärsmöjligheter (anbudsutvärdering, ersättningsform, samverkan, innovation med mera)

Ytterligare tillägsfrågor till dessa diskussionsämnen finns i presentationsmaterialet som föredrogs vid dialogerna. Materialet har också kompletterats med den information som presenterades muntligen under dialogerna.

Göteborg-Borås har sammanställt, anonymiserat och publicerar här en sammanfattning av genomförda dialoger med konsulter och entreprenörer.



Sammanfattning konsultdialoger

Paketering av kontrakt - järnvägsplan (innehåll och indelning)

- Både stora kontrakt och mindre kontrakt - endast någon av de utländska konsulterna som uttrycker att de gärna ser ett sammanhållet uppdrag för hela sträckan
- Största risken är samordningen om det är fler kontrakt. Samordning mellan kontrakt är centralt med tydliga gränssnitt. Samordningsgrupp har lyfts som ett möjligt verktyg. Många har lyft vikten av att samtliga parter ser en helhet och inte bara sin egen del.
- Spara tid genom att ha med förfrågningsunderlag i samma kontrakt
- Stationer kan behöva hanteras annorlunda - skillnad om man går igenom stad eller landsbygd
- Geografisk indelning föredras

Sammanfattning konsultdialoger

Hur får vi in entreprenadkunskap i järnvägsplaneskedet utan Tidig Entreprenörsmedverkan (TEM)?

- Genom att konsulter deltar i produktionsskeden i form av tex. Byggplatsuppföljning (BPU) eller att de jobbar tillsammans med en entreprenör i en totalentreprenad så byggs deras entreprenadkunskap på.
- Jävsfrågan kring hur kan vi nyttja en entreprenör i tidigt skede utan att den blir diskvalificerad i entreprenadskedet.
- Flera har nämnt förslaget på att hålla workshops där entreprenörerna kan delta och bidra med sin kunskap i tidiga skeden. Frågan är hur och om detta är möjligt.
- Viktigt att även beställaren har god entreprenadkunskap för att kunna möta konsulten i de frågorna.
- Beställaren ställer krav i upphandlingen att entreprenadsakkunnig ska finnas i konsultens organisation. Vad menar beställaren med entreprenadkunskap. Det behövs insikt att behovet av detta kan variera beroende på kontraktets omfattning och art. Exempel kan vara byggbarhet, masshantering och trafikering.

Sammanfattning konsultdialoger

Paketering, hur ska vi publicera upphandlingarna, storlek:

- Majoriteten föredrar att upphandlingarna sker i serie med tid mellan tilldelning av kontrakt och sista anbudsdag på efterföljande upphandling.
- Många uppger att de vill ha förutsättningar att kunna offerera det bästa teamet för respektive upphandling då karaktären på uppdragen kan skilja sig. Önskvärt att beställaren inte ställer krav på antal års erfarenhet för samordnande roller i leverantörens organisation. Önskvärt att beställaren se över sin kravställning rörande konsultens organisation.
- Storlek o volym på uppdragen: ca 100-200 MSEK

Ersättningsformer:

- Majoriteten förespråkar rörligt arvode

Sammanfattning konsultdialoger

Upphandling och utvärdering samt anbudstid:

- Majoriteten förespråkar tvåstegsförfarande av typen förhandlat förfarande. De flesta ser gärna en "riktig" prekvalificering utan att nyttja TransQ. Kan ta lite längre tid men många leverantörer ser att det kan bli mera effektivt för alla parter. Konsulten kan då veta om man går vidare eller inte. Anbudsarbete tar mycket tid och kostar mycket pengar för konsulterna. Beställarens kvalificering och utvärdering kan avgränsas genom ett tvåstegsförfarande.
- Majoriteten förespråkar en anbudstid på 2-3 månader.
- Minsta tid mellan tilldelning och kontraktstart (ställtid) verkar vara relativt kort enligt dem flesta. Majoriteten kommer allokera specifika resurser i anbudsarbetet som sedan följer med in i vunnit kontrakt och utgör uppdragsledningen. Detta innebär en snabbare uppstart i kontrakt. Tar lite mera tid att få loss tekniska specialister.
- Utvärderingsmodell och kriterier:
- Mindre vikt på pris och mera på kvalitetsparametrar. Kvalitén måste få utslag i utvärderingsmodellen. Flera har lyft att beställare bör sätta timpriserna och att leverantörerna tävlar enbart med kvalitet.
- Muntlig dragning i någon form ska ingå i utvärderingen. Mervärden kopplade till exempel samverkan, organisation, risk med mera.
- Ställ krav på till exempel genomförandebeskrivning eller att de ska utföra en uppgift som bedöms enligt förutbestämda kriterier.

Sammanfattning konsultdialoger

Innovation:

- Beställaren måste ge förutsättningar i kontrakten för att möjliggöra arbete mot innovation, hållbarhet, klimatneutralitet, produktivitet mm. Exempel på innovationer kan vara att aktivt titta på materialval, maskinanvändande mm.
- Flera ger uttryck för att detta är ett gemensamt ansvar för att utveckla branschen.
- Ersättning måste finnas för att motivera detta arbete. Kan vara i form av bonus/incitament

Samverkansformer:

- Samverkan är oerhört viktigt och måste planeras och prioriteras. Gör inte sig själv.
- Bägge parter ska tillsammans hitta nivån på samverkan.
- Viktigt med "rätt" personer på båda sidor.
- Sitta tätt tillsammans.
- Viktigt att samverkan sker kontinuerligt genom hela uppdraget och att man tar tempen på organisationen är proaktiva.

Sammanfattning konsultdialoger

Tidplan för uppdragen

- 2-3 år för Järnvägsplan i paket med miljökonsekvensbeskrivning (MKB) och systemhandling fram tills vi skickar den till juridik och planprövning. Eventuellt något längre för en stadsetapp.
- 1 år för framtagande av förfrågningsunderlag för totalentreprenad och ska flera göras så kan dem göras parallellt och då kan det blir tal om cirka 6 månaders påslag.

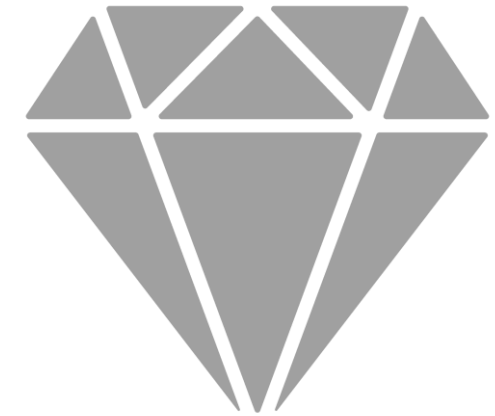


Avslutande kommentarer från Göteborg-Borås

Göteborg-Borås är mycket nöjda med hur dialogerna genomfördes och tackar alla leverantörer, både svenska och internationella, för deras deltagande och för deras stora intresse för programmet samt deras öppenhet att dela med sig av sina åsikter, idéer och mer.

Det kommer att hållas fler dialoger med leverantörsmarknaden i framtiden, eftersom bra samarbete är oerhört viktigt för att järnvägslinjen Göteborg-Borås ska kunna byggas och tas i drift.

Göteborg-Borås ber alla leverantörer att regelbundet besöka programmets webbplats <https://www.trafikverket.se/nara-dig/Vastra-gotaland/vi-bygger-och-forbattrar/GoteborgBoras/Upphandling/> och hålla sig uppdaterad om kommande aktiviteter som tidiga dialoger till exempel.



Tack!